

東洋大学学術情報リポジトリ Toyo University Repository for Academic Resources

## 近江日野商人の独自性と売薬行商の展開

著者	幸田 浩文
著者別名	Hirofumi KOHDA
雑誌名	経営力創成研究
巻	14
ページ	5-20
発行年	2018-03
URL	<a href="http://id.nii.ac.jp/1060/00009768/">http://id.nii.ac.jp/1060/00009768/</a>

## 近江日野商人の独自性と売薬行商の展開

### Uniqueness of Omi Hino Merchants and Development of the Patent Medicine Peddling

東洋大学経営力創成研究センター 研究所員 幸田浩文

#### 要旨

近江商人は、江戸時代に現在の滋賀県・琵琶湖周辺の近江地方から発祥した高島・八幡・日野・湖東商人の総称である。近江商人は、地元の裕福な商人と豊富な労働力を結びつけ、本家を地元置き、行商先に店舗を設けることで、独自の流通網を構築した。とくに日野商人は他の近江商人のように大都市ではなく、北関東と東北の小都市ならびにその周辺地域で行商し、その土地に次々と店舗を開き、その出店を通じて商品を委託販売した。1701年に近江・日野町の正野玄三により合薬が創製され、その薬効が好評を博するにつれ、次第に古くから日野行商の主力商品であった日野椀に取って代わり、新たに日野売薬が従来の販売網を通じて委託販売されるようになった。それを支援したのが1680年に設立された商人の仲間組織である「大当番仲間」であった。この組織の活動はその後明治時代初期までおよそ200年余り続けられ、日野売薬の発展に大いに貢献した。

キーワード (Keywords) : 近江日野商人 (Omi Hino Merchant)、売薬 (Patent Medicine)、行商 (Peddling)、商人仲間 (Merchant's Association)、独自性 (Uniqueness)

Omi merchants refer to four merchants (Takashima, Hachiman, Hino, and Koto) arising from the Omi district around the current Shiga Prefecture and Lake Biwa in the Edo period. They established their own distribution network by linking local rich merchants with an abundant labor force and opening stores in peddling areas whereas head stores were located in Omi. In contrast to other Omi merchants who sold goods in large cities, Hino merchants went to small cities and adjacent rural areas in North Kanto and Tohoku, opened many stores, and sold goods on commission through these stores. Genzo Shono in Omi Hino Town produced concoction by combining five medicines in 1701. This drug was well-received for its effectiveness, replacing Hinowan, the leading product of Hino merchants with Hino patent medicine as goods sold on commission through existing sales network over time. A merchants' association named "Otoubannakama" which was established in 1680 supported it. Its activities had continued until the early Meiji era for about 200 years, contributing to the development of Hino patent medicine.

## はじめに

われわれは、先行研究において「日本の四大売薬」地域—江州近江（滋賀県）、越州富山（富山県）、和州大和（奈良県）、対州田代（佐賀県）—を取り上げ、①代表的売薬商品の創薬・創業の経緯・背景、②資本・経営・組織の形態、③家憲・家訓・店則にみる経営理念、④薬種の仕入（調達）先、⑤売薬の生産方法、⑥売薬の支援・保護施策、⑦売薬の統制機関・規定、⑧売薬の商法、⑨各時代の行商圈、⑩現在にみる後継企業の動向などを中心に論考してきた（幸田, 2009; 2015; 2016; 2017）。

本稿では、富山・大和・田代売薬とは違った史的展開をみせる江州近江の日野売薬<sup>①</sup>を取り上げることにする。その理由は、日野売薬の特質が、江戸時代に近江地方（現在の滋賀県）より発祥し、とくに北関東・東北方面を中心に、遠く北海道や九州で活躍した近江商人全体に共通する特質と、日野商人自身の独自性との相俟って形作られたと考えるからである。

日野売薬の特質に言及するにあたり、第1に、近江商人の起源と特質、第2に近江商人における共通性と日野商人の独自性について考察する。第3に、日野において売薬が創製される以前から行われていた独自の行商方法について行商の概念から言及する。また日野売薬は、富山・大和・田代売薬とは売薬創製の経緯、行商取扱商品の内容、売薬の販売方法、行商の仕方などに大きな違いがみられる。そこで第4に、日野売薬の祖である正野玄三の売薬創製に至る経緯ならびに日野売薬の製造・販売の展開について論述する。そして日野商人は、顧客への信用力の強化と仲間の他国稼ぎの支援を目的に、株仲間でなく地縁・民主的な「日野大当番仲間」を設けた。この仲間組織は他の売薬にみられる株仲間とは異なる機能を有していた。そこで第5に、この組織の特徴と日野（売薬）商人にとっての存在意義について論究する。

## 1. 近江商人の起源と特質

近江商人は、江戸時代に琵琶湖周辺の地域から発祥した高島（大溝）商人、八幡商人、日野商人、そして湖東（五個荘）商人の総称である。近江商人の起源については多くの研究者が諸説<sup>②</sup>を唱えている。その主な見解を整理すると次のようになる。

第1は、生活に困窮した渡来人・武士・町民・農民が商業に活路を見出したとする「帰化人説・廃城奮起説・武士起源説・農民起源説」である（安岡他編, 1992, p.13）。

第2は、近江地方では早くから商業上の特権が許されていた市座・市庭の発達や、安土桃山時代にみられた市場・商業税を免除し座を廃止した楽市・楽座政策により商業が盛んになったとする「市座説」である（小牧・村松, 1936, p.47）。

第3は、近江が東海道・中山道・北国街道に通じ、京都といった大消費地に近接していたからとする「帝都近接説」と、地理的条件において物流の拠点となり

やすかったとする「交通要衝説・湖上移動習性説」（安岡他編, 1992, p.14; 有馬, 2010, p.140）である。

第4は、江戸時代に入ると治安が回復し、陸路・海路といった交通条件も整備され、近江地方において商業活動を開始するのにちょうど良い時機であったとする「来潮待機説」である（江頭, 1965b, pp.3-12）。

第5は、幕府の封地細分政策により近江が領域の出入りが比較的自由なため旅商が容易であったとする「雪解け説」である（小倉, 1979, pp.1-20; 小倉, 1980, pp.35-36）。

とくに江戸時代の幕藩体制下にあつては、領民の領域の出入りは厳しく制限されていた（幸田, 2017, p.34）。そうした状況下において、全国的な流通経済は、江頭（1965a）によれば、①領主・藩庁の許可を得て領域内外へ移動する「藩際経済層」と、②領域経済の意思とは関係なく、つまり勝手に領域内外へ移動する「全国的民間経済層」の2つに大別されるという（江頭, 1965a, p.21）。これにしたがえば、領主・藩庁の保護・支援により、領域経済を越えて全国で売薬行商を行った富山商人にとって主流は藩際経済層であったといえよう。一方、日野商人が居住する封地・領地では天領・旗本領・寺社領・飛地が混在し、そのため領域が細分化・零細化されている。その結果として領主の支配が行き届かず、領域の内外への移動が比較的容易であったことから、日野商人は他の近江商人とともに主流は民間経済層にあったことは間違いない。

加えて近江地方は、古くより穀倉と呼ばれるほど農産物が豊富な上、水陸の交通の要衝で商業が盛んな土地柄であった（高向, 1974, p.40）。また肥沃な農地のため農作業が比較的容易で、「農間余業」つまり農業のかたわら内職で蚊帳、畳表、麻布、近江上布、野州晒、日野椀、合薬の生産に時間を割くことができ、相対的に農民の所得は高かった（小倉, 2003, pp.10-11）。

このように土地柄に恵まれた近江地方であったため、地元の裕福な近江商人と豊富な労働力が結びつき、本家を地元の近江に置き、行商先に支店（出店・枝店）を展開することができたのである（幸田, 2009, p.152）。こうした見解がある一方で、近江地方については、上述したような商業や行商に活路を見出さなければならぬほど、近江は疲弊した土地柄であったといった正反対の見解も見受けられる。

近江商人といえば、江戸時代初期より天秤棒を担いで全国の商圏を巡回する行商人としての印象が強いが、各発祥地により行商圈、販売商品、販売方法などが異なっている。そこで近江商人を形成する4つの地域商人の特徴を発祥順にみでみる（幸田, 2009, pp.148-149）。

第1番目は、戦国時代末期に琵琶湖の西岸地域を発祥地（現在の高島市）とする「高島商人（大溝商人）」である。彼らは、近接の消費地である京都に行商に出た後、近江商人の中で最初に東北地方に進出した者たちで、盛岡の街づくりに貢献したのも彼らたちであった。

第2番目は、江戸時代初期に高島商人に続いて登場した、琵琶湖東南岸地域を発祥地（現在の近江八幡市）とする「八幡商人」である。彼らは地元で本家・本

店を置き、江戸、京都、大坂といった大都市に大型店舗の出店を拠点にして次々と枝店を展開し、各地の小売店に向けて卸売行商をしていた。

3番目は、高島商人におよそ百年遅れて登場した「日野商人」である。彼らは、享保の頃、琵琶湖の東南岸内陸に位置する、蒲生氏郷の城下町・日野町地域（現在の蒲生郡日野町）から発祥した。八幡商人や後述する湖東（五個荘）商人のように大都市ではなく、北関東や東北の小都市やその周辺地域に多店舗を展開し、さまざまな持下り商品を行商することで、出先の支店を通じて小売店に委託販売をしていた。後述する漆器業や売薬業などの他に、関東地方での酒・醤油といった醸造業のほとんどが、日野商人が興した産業である（植村, 1939, p.37; 高向, 1974, p.41）。

最後は、琵琶湖東南岸地域を発祥地（現在の東近江市）とする「湖東（五個荘）商人」である。彼らは、日野商人よりさらに百年遅れて登場した。明治維新を契機に江戸、京都、大坂といった大都市において卸売業で成功し、現在の日本を代表する近江系商人・江州系企業の礎を築いた（幸田, 2009, p.149）。

## 2. 近江商人にみる商法の共通性

以上のように、互いが琵琶湖に近接・隣接する地域に位置する近江（高島・八幡・日野・湖東）商人は、発祥の時期に違いがあるものの、その取扱商品（持下り荷）の種類、店舗展開の仕方、さらに行商の方法などに、次のような共通性を持っていた（安岡他, 2002, pp.3-4）。

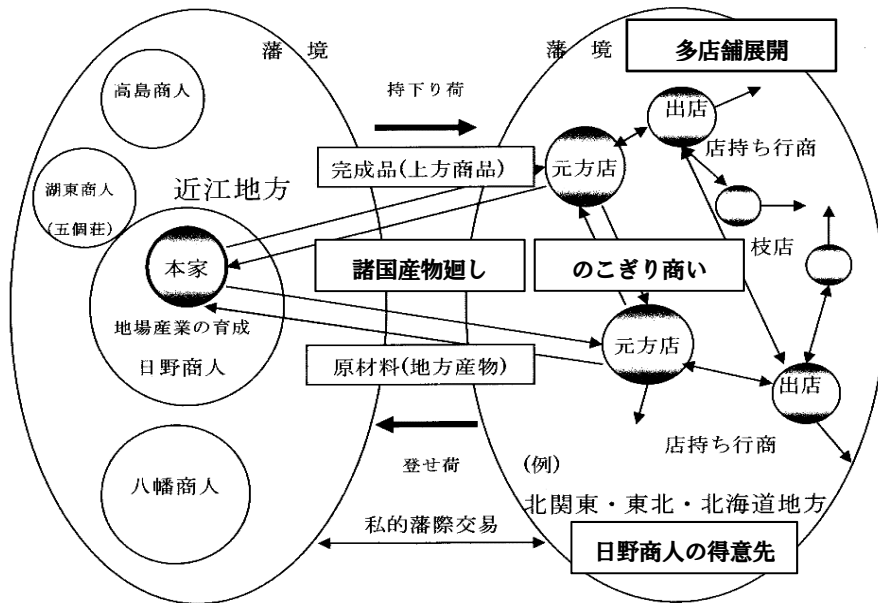
第1に、近江商家の共通性として、いわゆる老舗の三種の神器の1つである、創業者の経営哲学や理念が込められた家憲・家訓・店則が数多く残っていることである（神田・岩崎, 1996, p.205）。たとえば、いわゆる「売り手よし・買い手よし・世間よし」で有名な「三方よし」概念<sup>9</sup>における「世間よし」にみられるように、行商先との軋轢を避けた経営に努めていることが挙げられる（幸田, 2009, p.155）。

第2に、図1にみるように、近江商人の商法の共通性として、有名な「のこぎり商い」・「諸国産物廻し」の商法を挙げることができる。のこぎり商いとは、地元近江で作った蚊帳、畳表、麻布、近江上布、野州晒、日野椀、合薬といった「持下り商品」を行商先で売り捌き、その代金で青苧、紅花、生糸、蠟、大小豆、漆、蚕種などの原材料を仕入れ、それを「登せ荷」として持ち帰り、商品を作り再度売り捌くことである。

のこぎりを使う時に歯が行ったり来たりする様子や、のこぎりを引いても押しでも両方ともに切れる、すなわち両方で儲けるとの意味からその名が由来している。ただのこぎり商いについては、「賢い商法」として評価される向きもあるがその実態は異なっている（江頭, 1965a, p.77）。

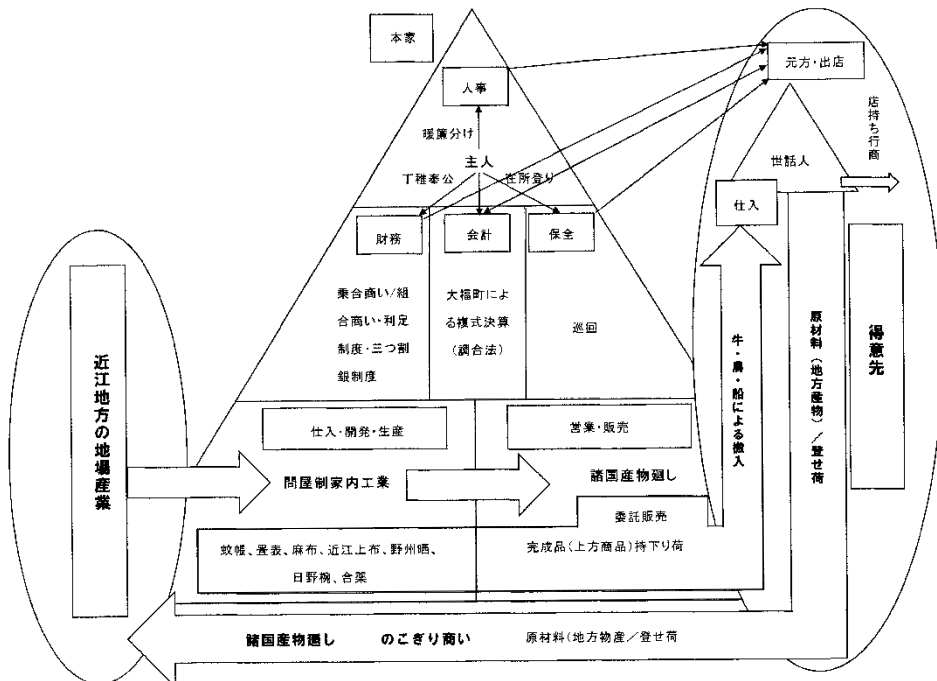
一般的に、どの領域経済においても、正貨流出の防止と領内商人の育成・保護を目的として、他国稼ぎ商人の流入は原則禁止であった。とはいえ、自国で質の高い商品を生産することができないために、止むを得なく行商人を領内に入れて

図1 近江(日野)商人によるのこぎり商いと諸国産物廻しの概念図



出所一筆者作成.

図2 近江商家における職能別組織の概念図



出所一筆者作成.

いたのである。したがって、領外へ正貨が流出したり、領内の商売に影響が出たりした場合には、販売差し止めや行商で得た売上代金の持ち帰りは止められていた（上村, 2014, p.318）。熊本藩でみられたような売上代金で領内の産物を買うことを命じられたことが、結果としてのこぎり商いをやらざるを得なくなった切っ掛けである（日野町立日野商人館編, 2016, p.77）。

また「諸国産物廻し」は、たんに売り買いを繰り返すことではなく、物資の調達から供給までのすべての過程に関係する活動を指している（幸田, 2009, p.154）。青木（2016）によれば、「ノコギリ商いの発展した商法」を「諸国産物廻し」と称し（青木, 2016, p.72）、それは地元ならびに行商先の地場産業の振興や商品開発の支援に貢献するものであった。

第3に、行商先における多店舗展開を近江商人の共通性として挙げるができる。それは、図1にみるように、まず本家を近江に据え、次に他国に地元の基地としての元方店を置く、そこから出店を開店させ、さらに小規模な枝店を数多く開いていくという方法である。とくに千両貯まると次々に店を開店させていく「日野の千両店」に、日野商人の商法の独自性がみられる（上村, 2014, p.315）。そして、図2にみるように、本家・本店と支店である出店・枝店との間で、現代の複式簿記にも似た方法で連結決算はするものの、支店に対しては、基本的に文肢経営・分権管理を行っていたのも近江商家の共通性といえよう（幸田, 2009, p.149）。

第4に、近江商人の共通性として、複数の商人がそれぞれ資金を共同で出資し、共同経営をする「乗合商い」あるいは「組合商い」と呼ばれる、現代の合資形態にも似た企業経営を行っていたことを挙げるができる（日野町史編さん委員会編, 2012, p.7）。乗合商いの目的は、必要な創業資金や運転資金の調達、資本の集中、強制的な資本蓄積、信用力の強化、そして赤字・倒産などからの危険分担・回避などであった（小倉, 1991, p.80）。

### 3. 行商の概念と日野行商の特徴

行商とは、経営史の概念によれば、商品経済が未発達な時代や場所で比較的小資本で始められるが、資本蓄積ができないといわれる初歩的な経営形態である（植村, 1951b, p.56; 米川, 1964, p.255）。また高向（1974）によれば、行商は「小売商業形態としては最古の形態に属し、かつては市（いち）と並んで物品流通上の主軸」であった（高向, 1974, pp.33-34）。つまり、諸商品を商圈に行商人自らが携帯したり、牛・馬・船を用いて運んだりして売り捌く商法である。

さて、本稿で取り上げる「売薬」<sup>④</sup>の行商は、当初は売薬の名を大声を上げながら売り歩く、「呼売り」や「振り売り」であり「戸別現金売り」であった。やがて、国や藩の大きさに応じて1人から3人ほどの行商人が、領内の大庄屋を廻って置き薬を委託し、薬を必要な者に分譲してもらう「大庄屋廻し」なる販売方式がみられるようになった。これは請売業（委託掛売）に類似した販売方法で、今日の卸売りのようなものであった（小林, 1972, p.40; 長, 1957, p.6）。その後、他国の

行商圈を年に数回巡り歩き、得意先に預託した置き薬の使用分の代金を回収するとともに、使用した売薬を補充する個別訪問による独特な販売方式が取られるようになった。

また行商は、売り捌き相手によりその商法が異なった。第1は、上述したように、売子が町筋を大声で商品名を叫びながら売り歩く「呼売り」や「振り売り」がある。第2は、富山・大和・田代売薬行商などのように、得意先に年に数回個別訪問し、前回訪問した際に預託しておいた置き薬の使用分の代金回収と補充をする販売方法である。第3は、日野売薬行商のように、近江商人の本店や支店（呉服屋、味噌・醤油屋・荒物屋）などを「得意」「取次店」「特約店」として、その流通網を通じて周辺の小売店に卸す店持ち行商である（上村, 1951, p.70）。また、1人での行商には限界があるため、現地の店や人を通じて委託販売も行っていたという点でも、日野は他の売薬地域と異なっていた（小倉, 1989, pp.76-77）。そして第4は、比較的資本が豊かな行商者にみられる、問屋を相手に取引をする方法である（江頭, 1965, pp.71-72.）。

近江日野は、室町時代に蒲生氏がこの地を治めてから、領主蒲生氏郷が1584（天正12）年に伊勢国松ヶ崎（現在の松阪市）、次いで1590（天正18）年に陸奥国会津黒川（現在の会津若松市）に転封するまでのおよそ400年にわたり蒲生氏の城下町であった。その施政下において、日野では中世より市（日野市）が開かれたり、1582（天正10）年には楽市・楽座も認められたりするなど、商工業の保護・育成が奨励される土地柄であった（本村, 2016, p.42）。こうした古くから商業振興が旺盛な日野周辺において、1533（天文2）年の城下町建設の折、周辺地域より木地師や塗師が集められ漆器業が興ったことが、後の日野碗の誕生へと繋がっていった（上村, 2014, p.316）。

日野商人は、当初、旧領主蒲生氏郷の転封先の松ヶ島・会津を頼って、奥州方面で日野碗・漆器類・煙管・薬・茶などの行商をしていた（水原, 1993, p.114）。元禄期（1688～1704年）に入ると、日野商人は各地方で行商先に支店（出店・枝店）を設け、そこを拠点に営業活動をするようになる（西川, 1959, p.93）。

また1712年（正徳2）年頃には、関東平野の農民を対象に代金後払いの約束で品物売る「掛け売り」商法により、漆器類が売り広められていった（日野町役場企画振興課編, 2017, p.9）。このように日野商人は、もっぱら東北・関東地方を中心に日野碗・漆器類・茶・呉服・太物などの商品を扱っていた。当時の日野の持下り商品の主力は、関東地方で販売された日野碗であり（上村, 2014, p.19, 316）、日野は江戸時代初期には全国漆器八大産地の1つに数えられていた（日野町役場企画振興課編, 2017, p.9）。

やがて日野行商の主力商品であった日野碗は、18世紀に入ると売れ行きが衰退してくる（日野町史編さん委員会編, 2012, p.17）。その原因は、庶民的・実用的で堅牢な日野碗に替わって、皮肉にも室町時代に紀州国黒江（和歌山県情報館, 2017, 和歌山県 HP）へ、また戦国時代に陸奥国会津黒川へ移住した近江系商人（高向, 1974, p.41）が作る美術・工芸品として優れた黒江塗や会津塗との競争に敗れてしまったことにある（日野町教育会編, 1930b）。



#### 4. 正野玄三による売薬の創製と販売

近江売薬は、富山・大和・田代売薬とともに「日本の四大売薬」の1つに数えられてきた。その近江の日野において、売薬が行商の持下り商品として重要な地位を占めるようになったのは、江戸時代中頃の元禄期以降のことであった。

1701（元禄14）年、蒲生郡日野町村井（現在の滋賀県蒲生郡日野町）の正野玄三<sup>5</sup>によって、5種類の薬種を調合した「五色袖珍方（ごしきしゅうちんほう〈ぼう〉）」なる合薬が創製された（蒲生郡役所編, 1922, p.524; 杣庄, 1975, p.60; 進藤, 1992, p.55; 末永, 1997, p.38）。その後、1714（正徳4）年1月、五色袖珍方を入参・沈香・熊胆・牛黄・麝香・木香・真珠・米糊を原材料に、丸薬全体を金箔で箔貼りした半月型の合薬に作り替え「神農感應丸」として売り出した（本村, 2004, p.59）。また同じ年に萬應丸なる合薬も創薬されている。

やがて腹痛・息切れ・動悸に効能（福田, 1898, 効能書）があるとの評判を呼び、その薬名は世間に広まっていった（日野町立日野商人館編, 2016, p.51）。この神農感應丸はさまざまな病に効果があるとして、次第に「萬病」という2文字が付け加えられ「萬病感應丸」と呼ばれるようになった（本村, 2003, pp.27-28）。ちなみにこの薬名が正式に萬病感應丸へと改称されたのは1875（明治8）年のことであった（日野町立日野商人館編, 2016, p.51）。その他、正野家ではいわゆる萬病感應丸や萬應丸以外にも敗毒丸など数種類の売薬を製造していた<sup>6</sup>（日野町史編さん委員会編, 2012, p.46）。

西川（1959）と脇田（1959）によれば、玄三の活動は、①信濃や越後での行商時代（貞享元年～元禄6年）、②京都での医業修業の時代（元禄6年～宝永2年）、③製薬業中心・行商廃止の時代（宝永2年以降）に3区分できる（西川, 1959, p.1137; 脇田, 1959, p.94）。①行商時代には、玄三は地元日野を拠点に京都・大坂・堺などのいわゆる上方で木綿・古手（古着）類・衣料品を仕入れ、信濃・越後地方で売り捌き、現地では金箔糸を緯糸に織り込んだ織物である金引・縮織物・たばこを仕入れ、両地域の間を往復する典型的な近江（日野）の行商人であった（西川, 1959, p.95; 脇田, 1959, p.1140）。

玄三は、1693（元禄6）年35歳の時、突如、当時医師として有名な京都の名古屋丹水の門下生となり、1705（宝永2）年まで、②医業の修行を行った（本村, 2003, pp.34-35）。玄三は、1701（元禄14）年43歳の時、京都から日野に戻り、愛知川町で売薬の製造を開始し（本村, 2003, p.45; 日野町立日野商人館編, 2016, p.45）、1714（正徳4）年1月に「神農感應丸」を創薬したのはすでに述べた通りである。本村（2003）によれば、玄三が医師ではなく製薬業を開業することになったのは、行商時代に各地で医療機会に恵まれない人々を数多く見てきたからであるという（本村, 2003, p.35）。

玄三は、売薬の製造販売業に本格的に取り組むため医業修業を終わらせ、③製薬業を中心に薬種や高級織物を取り扱うようになった。近江商人の特質として、出店を開いた後、そこを基点として周辺に続けて行商をする場合と、これを転機に店舗営業に移行する場合がみられた。また営業の種類が他の行商人と異なり専

業ではなく、さまざまな業種に進出する場合が多くみられた(江頭, 1965a, p.212)。まさに玄三は典型的な近江商人として、行商は止め複数の商売に手を染めた。たとえば家質(かじ)一家屋敷を抵当にした地主との間での債券担保の方法一による金融業を京都・大坂で行った(脇田, 1959, p.1150)。この金融業への進出が正野家の家業の基礎を確固たるものにした(西川, 1959, p.94)。

正野家では、売薬を創業したのを契機に製薬業を開業し、特約店を通じて薬の製造卸商としての営業を開始する(末永, 1997, p.38)。この玄三の合薬は上述したように評判を呼び需要が高まるにつれ、多くの日野商人が日野椀作りから売薬商に転業していくようになった(本村, 2003, p.28)。その背景には、日野椀の関東地方などでの積極的な営業活動に対する販売差し止めなどの規制や、実用性の高い日野椀に対して美術工芸品の色彩の強い紀州の黒江塗や会津の会津塗などの人気の高まりによって、日野椀の売れ行きが急速に落ちていったことにある(上村, 2014, pp.318-319; 日野町教育会編, 1930a, p.698)。また売薬は、携帯・運搬に際して小さく手軽で嵩張らず、比較的高価な持下り商品として取り扱いやすかったからでもあった(日野町史編さん委員会編, 2010, p.197; 本村, 2016, p.51)。

1843(天保13)年の「萬病感應丸」の製造卸売価格は1服当たり340文で、小売価格はこの3倍近くのおよそ1,000文(1貫文)で販売されていた(本村, 2004, p.67)。したがって、富山売薬の「反魂丹」をはじめその他のほとんどの売薬の小売価格が100文以下で(同上)、「萬病感應丸」は他の売薬の10倍ほどの値段であったので利幅が大きかった。いわゆる売薬が定価額と卸価額の乖離が甚だしく大きく、暴利を貪っていることを揶揄した「薬九層倍」<sup>(7)</sup>といった諺も、あながち大袈裟なことではなかったといえよう。

近江日野において売薬が創業された元禄期(1688~1704年)前後は、すでに述べたように、ちょうど「日本四大売薬」が創業された時期にあたる。各地の売薬の製薬・行商の背景には、元禄期の疫病の流行と、8代將軍徳川吉宗による享保の改革の下で実施された疫病対策としての薬草政策の影響があったと考えられる(本村, 2004, p.58)。八幡商人や湖東(五箇荘)商人にみられるような問屋機能により大都市を中心に持下り商品を売り捌くのにに対して、正野家は売薬を自家製造するとともに特約店に委託販売する方法を取っていた(本村, 2004, p.59)。

正野家では、製薬業の開業当初、薬種は主に堺の薬種商小西弥左衛門から仕入れていたが、やがて薬種の安定供給を理由に、薬種全体のおよそ半分を大坂道修町<sup>(8)</sup>の薬種問屋近江屋太右衛門から仕入れるようになった。また仕入れた薬種をすべて自家売薬製造に使わず一部を自ら売却するばかりか、近江屋を通じて萬病感應丸も販売してもらっていた。さらに近江屋を通じて道修町薬種中買仲間に働きかけ、彼らの販売網を使って萬病感應丸を流通させた(本村, 2004, p.59, 61, 63)。こうした近江屋や道修町薬種中買仲間との緊密な関係を構築できたことは、その後の正野家の繁栄に大いに寄与した。ちなみに、正野家が1701(元禄14)年に製薬業を始めて以来展開してきた特約店の製薬卸売網は、1856(安政3)年には奥州から四国まで含めて175店舗にまで達していた(末永, 1997, p.38)。

上村(2014)は、日野売薬商人の独自性として、その事業展開において製造部

門を包摂していたことを挙げている（上村, 2014, p.329）。日野の正野家の屋敷は、居住部分と店舗部分、そして作業場に区分されており、作業場において家内工業的に合薬が製造されていた（本村, 2004, p.63; 本村, 2014, p.330）。合薬の製法は秘伝とされ（本村, 2008, p.230）、合薬製造は玄三と幹部の奉公人しか担当できず、寒期（10～2月）に約1ヵ月間薬種を粉碎・調合し、さらに約10日間の製薬作業を行った後、1～2ヵ月の乾燥・油拭きを経て保管された（上村, 2014, p.330）。こうした作業は、1914（大正3年）に売薬法が制定される明治末期まで続けられ、合薬製造は毎年1月末から2月までの約1～2週間で、当代主人とその息子、および幹部6～8名で行われていた（本村, 2008, p.203）。

なお、日野売薬商人がすべて正野家のように製造・卸をして他国で店舗販売していたわけではなく、自家の売薬の製造・販売するだけでなく、他家の売薬も販売するとか、他家の売薬を販売するだけとか、さまざまな製造規模・販売方法があったようである（本村, 2016, p.55）。

## 5. 「日野大当番仲間」の成立と日野売薬行商の展開

日野の名産である日野椀と入れ替わるように登場したのが日野売薬である。日野売薬の需要が高まるにつれて、日野においては、正野家以外にも売薬の製造に乗り出す者や、これまでの漆器・呉服の行商から売薬の行商に切り替える者が多数現われてきた（菅野, 1941, p.96; 杣庄, 1975, pp.60-61）。

近江商人の中にあって、日野商人は、1680（延宝8）年、株仲間ではなく地縁・民主的な仲間800名以上が参加する「日野大当番仲間」（おおとうばんなかま）なる商人組合を組織した（日野町役場企画振興課編, 2017, p.10; 日野町立日野商人館編, 2016, 巻末「近江商人の特徴と違い」）。この大当番仲間は、各地で行商したり、多店舗展開したりする他国稼ぎ商人である日野商人にとって頼りになる組織であった。大当番仲間では日野の商人を6つの組に分け、各組が年毎に持ち回りで組合事務を担当するところから「当番」といった名称が付いた。その後当番によって管轄される組合自体を逆に大当番仲間と呼ぶようになったといわれている（上村, 2014, p.322）。

日野大当番仲間には、1690（元禄3）年、売掛金回収保証と街道筋定宿特約の2つを柱として制定された「一札乃事」なる取決書が残されている（日野町教育会編, 1930, p.360; 小牧・村松, 1936, pp.807-809; 松本編, 2010, p.2; 日野町史編さん委員会編, 2012, p.23）。

まず売掛金回収保証についてだが、他国で売掛金の回収が不調に陥った場合には当番役人の仲間が加判（署名・捺印）し同道の上評定所に訴え出ること、また営業妨害に遭った場合には近くの仲間に相談した上でその地の領主に訴え出て、それでも解決できない場合には江戸の評定所に訴え出ることができる、としている（江頭, 1965a, pp.55-56）。

こうした売掛金が回収できない場合、その返済を幕府に訴えることができる点を、江頭（1965a）のように大当番仲間の特典として挙げる向きもある（江頭,

1965a, pp.54-55)。その一方で、上村（2014）は、日野の大当番仲間だけが幕府から上記のような特典を受けていたのではない。そうしたことは江戸時代において基本的な訴訟手続原則であり、重要な点は、個々人では解決困難な事案に対して大当番仲間が仲間に積極的に関わっていかうとした姿勢にこそ組織としての存在意義があるという（上村, 2014, p.322）。

次に街道筋定宿特約についてみる。近江国は北国街道をはじめとして中山道や東海道に通じる交通の要衝に位置する地理的条件に恵まれていた（有馬, 2010, p.140）。日野商人はとくに中山道を利用して、美濃国（岐阜県）、信濃国（長野県）、上野国（栃木県）、北関東（茨城県・群馬県）方面にその商圈を拡大していった（日野町史編さん委員会編, 2012, p.18; 上村, 2014, p.322）。正野家の合薬の販売先もその多くが信濃国にあり、その販売網は中山道を中心に脇往還である善光寺道や伊那街道、さらに甲州街道沿いに広がっていた（本村, 2004, pp.71-72）。したがって、中山道や東海道を巡り、さらには奥羽地方へ旅商する行商人にとって、道中の宿泊先（旅籠）は仲間との連絡先や荷物（下り荷・登せ荷）の送り先・受け取り先として重要な拠点であった（日野町史編さん委員会編, 2012, p.23）。

また中山道において日野商人の便宜を図ることを目的に、宿場ごとに指定旅館（定宿）や指定茶店（定休所）が設けられ、その定宿に対して大当番仲間から印鑑（鑑札）が配布された（日野町立日野商人館編, 2016, pp.36-37）。1770（明和7）年には、その定宿の数は東海道・中山道合わせて 181 軒を数えていた（日野町史編さん委員会編, 2010, p.254）。そして定宿の軒先には「日野商人定宿」の看板が掲げられた（上村, 2014, p.324）。

大当番仲間は、1680（延宝 8）年、日野在方の漆器・帷子・小間物などの持下り商品を扱う商人たちにより発足したが、やがて八日市・八幡・水口・土山などの周辺地域や京都などの遠方の商人までもが参加するまでになった（江頭, 1965a, p.59）。だが、1734（享保 19）年当時、8 代将軍徳川吉宗の享保の改革の影響による経済の停滞にともない、地方の得意先の購買力も低下していた。元来、大当番仲間への加入は強制的なものでなく、参加・脱退は自由であったせい、合薬業へ転業するため多数の仲間商人が大当番仲間より脱退した<sup>9)</sup>（日野町史編さん委員会編, 2012, p.23, 25; 日野町立日野商人館編, 2016, p.56）。

こうした大当番仲間という商人仲間がある一方で、合薬商人は別の仲間組織を設けていた（上村, 2014, p.323）。すなわち、1743（寛保 3）年時点で日野町大窪と村井だけでも 110 余軒の合薬商人が存在し（日野町史編さん委員会編, 2010, pp.196-197; 本村, 2011, p.467）、彼らは仲間法度を制定し、102 名が連署していたという（上村, 2014, p.323）。この「合薬屋仲間」が発足する以前、少なくとも 1741（天文 6）年より前には、すでに「薬商人仲間（合薬行商人仲間）」が組織されていた（日野町立日野商人館編, 2016, p.61）。

その当時、日野では売薬行商の急増にともない、偽薬が粗製濫造されている状況に憂慮した水口藩（大窪・村井の領主）は、同業組合を設けるとともに規則を定め、組合員である証として鑑札を交付する旨を合薬商人に厳命した。その結果、合薬仲間の法式が定められることになった（日野町教育会編, 1930, p.705,

pp.708-709; 日野町史編さん委員会編, 2010, p.197)。ちなみに、この合薬仲間には日野合薬の創薬・創業者でもある玄三は含まれておらず、いかに玄三が別格の扱いを受けていたか分かつろう（日野町立日野商人館編, 2016, p.62）。

法式が定められたにもかかわらず、在方の合薬商人の中には、偽薬を作ったり、日野の合薬仲間を装って商いをしたり、合薬仲間に参加しない者も増えてきたため、1747（延享4）年、合薬仲間は太当番仲間に合流することにした（上村, 2014, p.323; 日野町立日野商人館編, 2016, p.61）。

また太当番仲間の行動規範については、いつ取り決められたのか不詳だが、12箇条に及ぶ「定」がある。この「定」は、売掛金の支払いの履行、旅商中の規律ある行動の遵守、奉公人の管理の厳格化などを実践することで、誠実な取引による信用力の強化と太当番仲間の結束力の強化を図ろうとするものであり、とくに太当番仲間の得意先であった関東方面での取引を強く意識した内容が定められていた（日野町教育委員会編, 1930, p.360; 小牧・村松, 1965, p.57; 江頭, 1965a, pp.55-56; 日野町史編さん委員会編, 2012, p.23; 上村, 2014, p.322）。

この太当番仲間の活動は、その後明治時代初期までおよそ200年余り続けられ（日野町立日野商人館編, 2016, p.36; 日野町役場企画振興課編, 2017, p.10）、1886（明治18）年に発足した日野商人組合へと繋がっていくことになる（上村, 2014, p.324）。

## おわりに

四大売薬においては、すでにみてきたように日野売薬の代表的売薬商品「萬病感應丸」や大和売薬の「三光丸」のように地元において創製されたものがある一方で、富山売薬の「反魂丹」や田代売薬の「奇応丸」のように他の地域で創製されたものを自らの売薬として開発したものもある。とはいえ、売薬行商が開始された時期は、おしなべて江戸時代中期、元禄年間（1688～1704年）であるというのが一般的に共通した見解である（幸田, 2009; 2015; 2016; 2017）。

富山売薬は、江戸時代を通じて、藩による官民一体となつての売薬行商により、他の売薬を圧倒する勢いで全国にその商圏を構築していった。大和・田代売薬は、富山売薬と各地で競合状態に陥り劣勢に立たされるも、富山売薬の販売方法や組織体制を手本に、得意先を個別訪問する行商による配置売薬で次第に営業力をつけていった。

これに対して日野売薬は、全国各地の近江商人や他の商人の店舗を取次とした委託・掛売・店頭販売方式を取ることで独自の展開をみせた。そして日野商人は、他国稼ぎの支援を目的に組織化された太当番仲間により街道筋に日野商人定宿を指定し、そこを拠点とした独自の物流網を構築し、誠実な取引による信用力と太当番仲間の結束力の強化を図ろうとした。こうした日野売薬の製造ならびに出店の販売網を通じて委託販売と、他国稼ぎ商人である日野商人仲間の相互間の扶助を目的として組織された太当番仲間こそが日野商人の独自性といえよう。

江戸時代を通じて富山売薬は、行商人の数ならびに売上高においても四大売薬

における他の売薬を凌駕していた（高岡, 1984, p.57）。その結果、日野売薬をはじめとする大和・田代売薬は、圧倒的組織力で全国的展開を進める富山売薬の牙城を崩すことはできなかった。

こうした状態は明治維新による幕藩体制の崩壊により一変した。藩による保護・支援施策・体制が瓦解するとともに、仲間株の撤廃や職業の自由という政策により藩際経済が主流であった富山売薬の勢力は衰退した。替って他の売薬地域では多くの人々が売薬業に参集してきたことで成長の可能性が見えてきた。

しかし、明治維新以降の日野売薬の展開については紙幅の関係で稿を改めざるを得ない。ただ、われわれの先行研究の結果からも、日野売薬においても他の売薬同様、幕末期より海外から入ってきた洋薬に基因する明治政府の売薬観の変化にともない、その後矢継ぎ早に出される売薬規制関連法令に日野売薬も苦境に立たされ、その対応に追われたであろうことは推察できる。

#### 【注】

- (1) 近江（後の滋賀）売薬には、日野売薬の他に、山伏や薬僧たちの配札土産に由来する「甲賀売薬」と、防人や薬僧たちの流れを汲む「有川売薬」の3つの流れがある（上村, 1951, p.67）。甲賀売薬は、江戸時代に売薬行商をしておらず、明治時代の配札禁止令により信仰と切り離されてから売薬行商に替わった（本村, 2016, p.40）。ちなみに、甲賀売薬は大正時代には富山売薬や大和売薬と肩を並べるほどに成長した（杉庄, 1975, p.111）。また有川売薬は、中山道鳥居本宿の有川家にて、東海道や中山道での道中薬として店舗販売された売薬である。江戸時代には甲賀・有川売薬も売薬行商を行っていないため、本稿では、江戸時代中期に他の3つの売薬行商とほぼ同時期に行商を開始した日野売薬を、近江売薬を代表するものとして取り上げることにした。
- (2) 江頭（1965b）は、こうした近江商人の起源についての諸説を系譜論・条件論・動機論の3つに分類し、系譜論をさらに血統論と性格論の2つに分類している（江頭, 1965b, pp.3-12; 水原, 1993, p.141）。
- (3) 有馬（2010）によれば、「三方よし」という言葉は小倉榮一郎の造語である。その原典は、近江商人の3代・中村治兵衛宗岸の1754（宝暦4）年の「書置（家訓）」（7条目）にある（小倉, 1988, p.54; 有馬, 2010, p.146）。
- (4) 「売薬」は、明治10（1877）年に公布された「売薬規則」第1章第1条によれば、数種類の薬種（漢方薬・生薬など）を家で調合し、丸薬・膏薬・練薬・水薬・散薬・煎薬などの形状にして販売する合薬のことである（加藤, 1877; 甲賀市編さん委員会編, 2015, p.105）。このように数種類の薬種（漢方薬・生薬など）を調合した薬を「合薬」（あわせぐすり・あいぐすり・ごうやく）と呼んだり、この合薬を製造・販売すること自体を売薬と呼んだりする（日野町史編さん委員会編, 2010, p.197）。
- (5) 初代正野玄三の略歴は以下の通りである。玄三は、1659（万治2）年、蒲生郡日野町村井の農業源左衛門の三男として生まれ、1678（延宝4）年18歳の時、越後方面の行商に就き、1684（貞享元）年には独立し信濃・越後方面の行商に従事した。1693（元禄6）年35歳1705（宝永2）年まで京都にて医業を修業した。1701（元禄14）年、玄三43歳の時、愛知川町で合薬の製造を開始した。1714（正徳4）年1月に「神農感應丸」を創薬し、以後

売薬の製造販売業に本格的に取り組んだ。1705（宝永2年）47歳の時に上位から3番目の僧位である法橋に叙任され、1735（享保18）年75歳で没した（日野町教育委員会編、1930, pp.593-602）。

- (6) 正野家の売薬の創製年と売薬名については、文献の記載にかなりの混乱がみられる。まず、元禄14年に「萬病感應丸」が創薬されたという記載が多い（東近江市近江商人博物館編、2014, p.21）。数多くの文献を精査すると、本文に記述したように1701（元禄14）年に製造されたのは「五色袖珍方」であるのに「萬病感應丸」とする記載が非常に多い。また1714（正徳4）年に創製された「神農感應丸」を「神應丸」（江頭、1965, p.29）とする記載や、同年に「萬病感應丸」と「万應丸」の2つの売薬を製造したという記載もある（蒲生郡役所編、1922, p.524; 柚庄、1975, p.60; 上村、2014, p.319; 進藤、1992, p.55）。
- (7) 1883（明治16）年に施行された売薬印紙税規則では、売薬に対して、「元来売薬ハ其元原資ノ割合ニ比スレバ利益最モ多ク、諺ニ薬九層倍ノ巨利ヲ得ルモノ」とか（彼谷、2011, p.21）、また、売薬印紙税制度創設に際しての内務卿・大蔵卿の太政大臣宛の伺書では、「・・・其ノ利益ノ過多ナル多キハ十数倍、少キモ数倍ヲ下ラス...」といった、売薬が定価額と卸価額の乖離が甚だしく大きく暴利を貪っているとの認識がみられる（奈良県薬業史編纂審議会編、1991, p.84）。
- (8) 大阪府大阪市中央区にある道修町は、安土桃山時代より薬種商の町として全国的に有名である。1722（享保7）年に8代将軍徳川吉宗により127軒の薬種商として営業が公認されてから、薬種問屋街として発展してきた（加来、2000, p.112）。江戸時代の売薬は、和薬と唐薬しかなく、原料などは業者が行商の際に買入れていたが、輸入薬原料はほとんど大坂船場の道修町周辺の薬種問屋からしか仕入れることができなかった（植村、1951a, p.4）。したがって、玄三がこの道修町の薬種商との密接な関係を持つことができたことは彼の家業に大いに役立った。
- ちなみに明治時代に入って洋薬の輸入取引が急増すると、この薬種業にも大きな業態変化が生じた。そうした状況にあつて道修町において先進的な薬種商が今日わが国の主要な製薬企業（江戸期創業－田辺・武田・小野、明治期創業－塩野義、藤沢、三共、大日本製薬、大正期創業－山之内、昭和期創業－住友、共和、エーザイ）の礎を築いている（安土、2015, p.102, 104）。
- (9) 大当番仲間の人数は、発足時800名以上であったが、1770（明和7）年439名、1787（天明7）年438名、1847（弘化4）年262名、そして1878（明治10）年には241名と逡減していった（江頭、1965, p.30; 上村、2014, p.323）。

## 【参考文献】

- 青木崇（2016）「近江商人の流れを汲む伊藤忠商事の企業理念と企業の社会的責任活動」『商大論集』第68巻第2号、兵庫県立大学, pp.71-84.
- 安土昌一郎（2015）「製薬企業へ発展した薬種問屋－大阪道修町における薬種業者の変遷－」『法政大学大学院紀要』法政大学大学院, pp.101-111.
- 有馬敏則（2010）『「近江商人」についての一考察－朝日新聞・滋賀大学パートナーズシンポジウムとの関連において－』『彦根論叢』第382号、滋賀大学経済経営研究所, pp.139-156.
- 植村元覚（1939）「富山売薬業の発展傾向」『経済史研究』第21巻第5号、経済史研究会, pp.65-

73.

植村元覚（1951a）「富山売薬行商圏の成立（その一）」『富大経済論集』第2巻第1号，富山大学経済研究会，pp.1-18.

植村元覚（1951b）「富山売薬行商圏の成立（二）」『富大経済論集』第2巻第2号，富山大学経済研究会，pp.55-72.

上村雅洋（2014）『近江日野商人の経営史—近江から関東へ—』清文堂.

江頭恒治（1965a）『江州商人』至文堂.

江頭恒治（1965b）『近江商人中井家の研究』雄山閣.

小倉榮一郎（1979）「近江商人発祥に関する『雪解け説』」『彦根論叢』第198・199号，滋賀大学経済経営研究所，pp.1-20.

小倉榮一郎（1980）『近江商人の系譜』日本経済新聞社.

小倉榮一郎（1989）『近江商人の開発力—管理システムと北海道開発にみる近代経営—』中央経済社.

小倉榮一郎（1991）『近江商人の経営管理』中央経済社.

小倉榮一郎（2003）『近江商人の理念—近江商人家訓撰集—』サンライズ出版.

加来耕三（2000）「商人（あきんどの遺伝子（1）道修町商人）」『日経ベンチャー』第187号，日経BP社，pp.112-115.

蒲生郡役所編（1922）『近江蒲生郡志』巻5，蒲生郡役所.

彼谷肇（2011）「江戸・明治 富山売薬の税金をみる（特集 北陸税経新人会）」『税経新報』第590号，税経新人会全国協議会，pp.19-21.

神田良・岩崎尚人（1996）『老舗の教え』日本能率協会マネジメントセンター.

菅野和太郎（1941）『近江商人の研究』有斐閣.

幸田浩文（2009）「近江商人にみる日本発 CSR 経営による経営力創成—家訓「三方よし」概念を手がかりとして—」『経営力創成研究』第5号，東洋大学経営力創成研究センター，pp.147-157.

幸田浩文（2015）「富山商人による領域経済内の売薬行商圏の構築—富山売薬業の原動力の探究—」『経営力創成研究』第11号，東洋大学経営力創成研究センター，pp.49-62.

幸田浩文（2016）「明治政府の売薬観と大和売薬—富山売薬との比較を中心として—」『経営力創成研究』第12号，東洋大学経営力創成研究センター，pp.35-46.

幸田浩文（2017）「田代売薬にみる行商圏構築の史的展開—江戸時代中期から現代へ—」『経営力創成研究』第13号，東洋大学経営力創成研究センター，pp.31-42.

小林肇（1972）「田代売薬の史的研究」『史叢』第15号，日本大学史学会，pp.38-56.

小林肇（1999）『対馬領田代売薬発達史』昭和堂印刷.

小牧實繁・村松寛（1936）「江勢交通路と近江商人」『地理と経済』創刊号（第1巻第1号），日本経済地理學會，pp.45-59.

末永國紀（1997）『近代近江商人経営史論』有斐閣.

杣庄章夫編（1975）『滋賀の薬業史』滋賀県薬業協会.

高岡徹（1984）「戦前における富山県の海外売薬について」『北陸史學』第33号，石川史學會，pp.57-84.

高向嘉昭（1974）「行商の研究（1）—行商の歴史と行商人の源流—」『鹿児島県立短期大学紀要』



- 自然・科学篇』第23号, 鹿児島県立短期大学, pp.33-49.
- 長忠生 (1957) 「田代売薬起源考」『鳥栖史談』第1号, 鳥栖史談会, pp.3-17.
- 西川嘉男 (1959) 「元禄・享保期における前期的資本の動向—近江日野の豪商, 正野玄三の場合—」『史林』, 第42巻第5号, 史學研究會, pp.92-127.
- 日野町史編さん委員会編 (2010) 『近江日野の歴史』(第8巻, 資料編), 滋賀県日野町.
- 日野町史編さん委員会編 (2012) 『近江日野の歴史』(第7巻, 日野商人編), 滋賀県日野町.
- 日野町立日野商人館編 (2016) 『日野商人館展示資料集—近江日野商人／天下に躍動した関東兵衛／300年の歴史—』日野町立日野商人館.
- 日野町教育会編 (1930a) 『近江日野町志 卷中』滋賀県日野町教育会.
- 日野町教育会編 (1930b) 『近江日野町志 卷下』滋賀県日野町教育会.
- 日野町役場企画振興課編 (2017) 「人と自然がひびきあうまち／近江日野のくらし」滋賀県日野町.
- 福田久兵衛 (1898) 「萬病感応丸」近江国日野町.
- 松元宏編 (2010) 『近江日野商人の研究—山中兵右衛門の経営と事業—』日本経済評論社.
- 水原正亨 (1993) 「近江商人の生成—移入商品と移出商品の流通の側面から—」『滋賀大学経済学部附属史料館研究集報』第39号, 滋賀大学経済学部附属史料館, pp.141-162.
- 本村希代 (2003) 「近江商人の創業期の軌跡—初代正野玄三の場合—」『経済学論叢』第54巻第4号, 同志社大学, pp.27-50.
- 本村希代 (2004) 「江商人正野玄三家の合薬流通」『経営史学』第39巻第3号, 経営史学会, pp.58-77.
- 本村希代 (2008) 「近代における近江日野売薬の展開と近江商人正野玄三家」『福岡大学商学論叢』第52巻第2号, 福岡大学研究所, pp.189-215.
- 本村希代 (2011) 「近江商人藤岡五兵衛家の経営」『福岡大学商学論叢』第55巻第4号, 福岡大学研究所, pp.467-485.
- 本村希代 (2016) 「近江日野商人正野玄三家と日野売薬の展開」『江戸時代 近江の商いと暮らし—湖国の歴史資料を読む—』(青柳周一・東幸代・岩崎奈緒子・母利美和編), サンライズ出版, pp.39-59.
- 安岡重明・藤田貞一郎・石川健次郎編 (1992) 『近江商人の経営遺産—その再評価—』同文館出版.
- 米川伸一 (1964) 「経営史学の生誕と展開 (一)—第二次大戦以前における「経営史」Business History の発達を廻って—」『商学研究』(一橋大学研究年報) 第8号, 一橋大学, pp.177-278.
- 和歌山県情報館「紀州漆器」(2017年12月28日閲覧)  
[http://www.pref.wakayama.lg.jp/prefg/061000/kougei/2013\\_sikki.html](http://www.pref.wakayama.lg.jp/prefg/061000/kougei/2013_sikki.html)
- 脇田修 (1959) 「元禄・享保期近江商人の一経営—日野・正野玄三家「惣勘定仕上帳」について—」『国史論集』読史会, pp.1133-1152.

本研究は、平成29年度東洋大学井上円了記念研究助成を受けたものである。